

SEUR y ESIC firman una alianza para el diseño y evaluación de la escuela de ventas de la empresa de transporte

Gracias a esta certificación pionera y exclusiva en el sector del transporte, la Escuela de Ventas SEUR formará, asesorará, desarrollará y evaluará a toda su red de ventas, desde los mandos hasta los puestos de base.

Desarrollar el capital humano es uno de los principales objetivos de SEUR. Por eso, en 2012, bajo un liderazgo interno, la compañía puso en marcha, de manera pionera en el sector, su Escuela de Ventas. Tras casi dos años de aprendizaje, la dirección de SEUR ha afianzado el proyecto con la obtención de la primera certificación oficial que diferencia a los mejores profesionales de la venta en el sector del transporte y certifica a todos los alumnos que culminen el ambicioso Programa de Desarrollo Comercial de SEUR (PDC SEUR).

Para ello, y tras un periodo de análisis y selección entre las escuelas de negocio de primer nivel, de reconocido prestigio y con acreditación de sus docentes y profesionales, SEUR ha firmado un acuerdo con ESIC, escuela líder en España en el ámbito del Marketing y las Ventas, una de las principales escuelas de negocios de Europa y con mayor experiencia en el diseño e implantación de Escuelas de Ventas corporativas.

Así, a partir de ahora, la Escuela de Ventas de SEUR será auditada, impartida y certificada en sus distintos itinerarios y colectivos (cerca de 1.300 profesionales) por ESIC, teniendo como objetivo, indica Felipe Llano, director adjunto a la Dirección General de ESIC, “garantizar la excelencia y elevar la capacitación de los profesionales de SEUR”.

ESIC, alineada con los valores que imperan en SEUR -orientación al cliente, multiespecialista, innovación y garantía de la calidad del producto y servicio- ha establecido un recorrido de proyecto que, desde ahora y hasta 2017, pasará por diferentes fases:

1ª. Auditoría interna con líderes del proyecto;

2ª. Participación en el diseño de los contenidos, documentaciones y metodologías necesarias para la formación presencial y la formación online;

3ª. Diseño de diferentes productos pedagógicos online que cumplan los objetivos propuestos y que resulten, además, atractivos para el usuario y mantengan la motivación del profesional de SEUR;

4ª. Participación en el diseño de la formación presencial para mandos siguiendo el modelo Kolb de aprendizaje experiencial;y

5ª. Realización de una evaluación continua y final para obtener, por último, la certificación académica por parte de ESIC.

Además, se impartirán formaciones presenciales en las sedes de Madrid, Zaragoza, Bilbao, Valencia, Málaga, Pamplona, Barcelona y Sevilla.

La alianza firmada con ESIC para este proyecto, afirma Yves Delmas, presidente de SEUR, “garantiza, no sólo que se cumplan los objetivos de excelencia y desarrollo perseguidos sino que, además, resulte atractivo para los usuarios y mantenga la motivación de todos los colectivos que participen en la Escuela de Ventas SEUR”. Un acuerdo del que tanto Delmas, presidente de SEUR, como Llano, director adjunto a la Dirección General de ESIC, coinciden en afirmar que es la base para reforzar el hecho de que una buena formación orientada al ámbito comercial potencia los buenos resultados.

Datos de contacto:

ESIC

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Logística](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>